

打造时尚生活主流 创建美容美食航母

时光荏苒,岁月如梭。1989年,由代兵先生在西藏创建的第一家美发店《小天地》,如今已发展壮大为西藏宾燕企业集团。目前,该集团是集美发、美容、美食、养生SPA等为一体的综合性企业,在拉萨、林芝、日喀则、那曲等地,均已设立直营店或加盟店。

在很多人的记忆中,拉萨的宾燕标榜和哥比伦咖啡一直在默默地陪伴着大家,给很多人留下了深刻的印象。“1989年,我来到拉萨,开了第一家美发店。当时店铺周边全是土路,但店里理发的人特别多。”西藏宾燕企业集团创始人代兵回忆说,当时自己既是老板也是员工,顾客什么时间来理发,他就什么时间开门营业。

33年过去了,拉萨美容美发店遍地开花,但也有一家两、三代人一直选择宾燕标榜的。也许是因为一个品牌、一个发型、一个理发师编的辫子,一句温暖的话语,让顾客从此选择了这里。“既然顾客这么多年一直以来愿意选择宾燕标榜,我相信应该是因为我们的品牌、我们的服务、我们的技术,让大家可以信赖。”代兵说。

在1989年,代兵先生入藏创建第一家美发店《小天地》;1995年,他将《小天地》更名为《美琪美发美容店》。后来,代兵先生与张燕女士在拉萨相识相爱,并结为夫妇。2003年5月,夫妻二人在名字中各取一个“兵和燕”字并演变成立“宾燕标榜”专属品牌,同期《宾燕标榜发型美体有限公司》旗舰店落户拉萨市北京中路188号,“宾燕标榜”商标在国家商标局正式注册。同年6月,宾燕标榜在同业中率先引进专业管理系统,并同时引进美发业态职业经理人,吹

响了宾燕标榜连锁经营管理的进军号角。

2005年10月,《宾燕标榜发型美体有限公司》将美容美体品牌进行再次升级,《宾燕莎国际SPA会所》在拉萨市北京中路24号正式营业;2006年《宾燕标榜造型店》在拉萨市天海路营业;2007年《哥比伦咖啡餐吧旗舰店》正式在拉萨市北京中路188号二楼开业,并引进职业经理人进行专业化经营管理,“哥比伦”商标在国家商标局获得注册成功。从此,西藏宾燕企业集团拉开了美容、美发、美食相结合的综合店连锁经营模式。

“当时,来店中理发的顾客建议我们在其他市(地)开分店,说他们即使在林芝、山南等地工作,也可以继续到宾燕标榜理发。”代兵说,就因为这个问题,他当时就产生了让宾燕企业在西藏遍地开花的想法。

截至目前,西藏宾燕企业集团在西藏共开了11家直营店和1家加盟店,在发展过程中,西藏宾燕企业集团得到了广大消费者的认可和各界的好评。2016年“宾燕标榜”和“哥比伦咖啡”分别被西藏自治区商务厅授予“西藏著名商标”称号。

作为一个成功的企业,西藏宾燕企业集团一直以来,给孤寡老人、贫困学生、孤儿院孤儿、执勤民警等免费理发,送学习用品、生活用品,他们通过公益活动、爱心支助等方式,回馈社会。

33年里,西藏宾燕企业集团以更加专业、更加优质的服务,将美容美发的时尚元素和美食献给广大的消费者,力争打造美容美食联合航母。目前,宾燕企业已不单纯的在经营着美容和美食,而是在经营着一种时尚的、倡导美感的文化。



为你而来

宾燕企业集团三十三周年庆
暨全直营连锁通用宾燕专属黑金卡限量发行

为了感恩回馈广大消费者一直以来的陪伴和支持,西藏宾燕企业集团在成立33周年之际,特推出33周年庆活动。7月1日至9月1日期间,新老顾客凡在宾燕企业集团下属店面办理专属黑金卡充值3300元即送1000元优惠券,充值金额须为3300元的倍数,不设上限。

顾客在入会宾燕会专属黑金会员后,凭借黑金卡可在宾燕企业下属店面:北京

中路188号《宾燕标榜旗舰店》、《哥比伦火锅拉萨旗舰店》、北京西路8号《哥比伦咖啡餐吧环球店》和《宾燕标榜环球店》、巴尔库路乐百隆广场《哥比伦咖啡尊尚店》、西藏日喀则市山东南路藏隆广场《哥比伦咖啡日喀则店》和珠峰东路3号《哥比伦火锅》,均可连锁消费。活动期间,并有多重好礼相送。时间有限,快快行动起来吧!多多充值,多多优惠!

时尚引领 与国际接轨 ——西藏宾燕企业集团董事长代兵

位于拉萨市北京中路188号的宾燕标榜发型美体SPA生活馆和哥比伦火锅,无数消费者来这里享受美容美发和火锅美食服务。看似不相干的两个经营领域,却属于同一家企业管理。今天,我们带大家走进西藏宾燕企业集团创始人代兵的生活。



独自进藏 创建第一家美发店

1973年,代兵出生于四川省蓬溪县玉峰镇农村。由于家中姊妹多,初中毕业的他便跟随当理发匠的父亲在店中帮忙。聪明好学的代兵很快掌握了父亲那套理发技术,并在实践中不断摸索出许多新东西。随着时间的推移,他觉得自己学的知识太少,想走出农村看看外面的世界。在父亲的支持下,代兵先后到成都、上海、北京等美发学校学习专业技术。就这样,一个农村的剃头娃闯入了时尚界,开启了他的时尚生涯。

1989年,16岁的代兵遇见了在西藏一位朋友,听了对于西藏的描述后,他决定去西藏看看。谈起初来西藏的情形,代兵回忆说,当时,他来拉萨的路费都是家人一起凑的。在北京中路,他开的第一家美发店“小天地”,门面只有50多平方米,生意却异常的火爆。虽然自己既是老板又是员工,每天忙前忙后,但看到每天进进出出的人,这让他看到了希望,并决定要留在西藏,在这里创出自己的一片天地。

从“头”做起 回归创业初心

初建“小天地”,代兵便尝到了创业的甜头。他觉得西藏市场发展空间很大,应多元化发展。除了美发店外,他尝试经营服装等项目。后因自己精力有限,分身乏术,代兵根本无法把每件事情都做得出色。当时西藏美容美发行业正处于

成长期,他决定回到自己的初心,把本行业做精,并把“小天地”店名改为“美琪”。

在上世纪八九十年代,西藏本地人对美容美发需求刚刚起步,对时尚、新潮发型的认识还处于萌芽阶段。“当时,顾客们要求做的只有几个发型,本地人喜欢编辫子,他每天都会编得手软,在染发颜色上顾客追求单一黑色。”代兵说,为了将时尚带进西藏,他在顾客中也曾做过大胆的尝试,为其做时下流行的新发型。但是让人哭笑不得的是,第二天顾客便戴着帽子找了回来,要求他把头发变回原样。

“其实,美发不仅改变的是个人外在的形象美,更重要的是让顾客从内心能够接受当前流行的时尚美,解放思想。”代兵说,面对顾客的这种不理解,他总是不厌其烦地给大家讲解,并大胆地把自己的发型做多样的改变,从自身做起,并给他们做对比讲解,这样很多爱美的女性开始慢慢地接受新潮事物。

转变观念 在发展中摸索前进

“美琪”的成功,并没有让代兵就此满足,他觉得要改变西藏人民群众的思想观念,决不是几个简单的发型就可以做到的。因此,他不断地去区外学习深造,在探索中不断的进步。此时,代兵又做出一个让人大吃一惊的决定:加盟国际标榜美容美发,在西藏开设分公司。

当提到当初加盟国际标榜的想法时,代兵说:“这不是一时的冲动,作为一个多年来从事美发行业的人来说,对西藏的行情十

分了解;作为一个专业的美发师,很清楚西藏在这方面的缺陷以及需求。”事实证明,代兵是对的,刚开业不久,西藏的消费者们就表现出对专业的信任以及对时尚的热情追求。甚至还有一家四代人同时来店消费的,生意很不错。

创业初期,当时作为首席发型师的代兵经常忙得一整天都顾不上吃饭,店中员工只有几个亲戚。“要在西藏美发界闯出一片天地,简单地原地打转是无法做到的。”我一定要走出去。”代兵说,1998年,他决定代表西藏行业参加第二届华人发型化妆比赛,给自己一个学习和展示的机会。拿到参赛资格后,聘用专业模特却成了一大难题。为了节省聘用一位专业模特的钱,代兵的爱人张燕勇敢地站了出来。

“对于从来没经过专业训练的张燕,天天在家练习走猫步,时间长了,两腿肿得老高,有时候还摔得青一块紫一块的,看着都心疼。”当代兵提起那一段过往时,对于爱人的付出他充满了感激。功夫不负有心人,决赛时,两人一举夺冠,一切的辛酸努力都得到了回报。

创业就是不断摸索和实践,并在实践中找到经验的过程。代兵在经营中发现,自己走了很多弯路,尤其是管理方面。作为一个经营者,不应单一把精力放在技术创新上,而是要把眼光转向于管理,要去经营公司的品牌,才能把一个团队建设得更好。

于是,代兵和张燕决定,以两个人姓名的后两个字来作为公司的企业名称,并将商标图案设计成代表时尚的黄、橘、红三种颜色,三色拼图形成一只充满青春活力,展翅翱翔的春燕。该图案代表着公司的时尚事业和勇于开拓,志向远大的精神。

代兵说,早在1989年,他来西藏发展时就发现,西藏人爱美和追求时尚潮流的心态并不比任何一个地方落后,有些地方甚至更超前,所以他下定决心一定要满足西藏人追求美的欲望。经过对西藏市场的认真考察后,代兵萌发了引进SPA技术的念头的时候,得到了爱人极力的支持,并主动要求去成都、上海等大城市学习,与国外许多专业人士交流。2005年10月,标榜宾燕莎店正式开业,独立引进的SPA技术立即收到消费者的强烈反响。

拓展领域 打造时尚生活主流

“代总,你的经营强项是美容美体,怎么会

想到要去做完全陌生的咖啡西餐美食行业呢?”当记者问道。

代兵笑着说,2007年,有人曾问过我同样的问题。涉足咖啡西餐美食,是为了更好地服务消费者。消费者可以在店中做美容美发,也可以喝咖啡吃西餐,小憩一会儿,给消费者提供的是一站式的服务理念。西藏是一个旅游资源非常优越的旅游胜地,城市的发展速度很快,消费者对新生事物的了解和需求越来越高。随着物质生活水平的迅速提高,尤其是对高雅美食需求会越来越高。能为咖啡爱好者及商务人士们提供一个可以休闲、品尝纯正西餐和香浓咖啡等时尚饮品的场所,这是公司的一个经营机会,也是一种经营理念的转变。

在哥比伦咖啡餐吧筹建前,代兵于2005年率队到欧洲和南美地区学习考察一年多,最终与世界上优质咖啡的最大生产国、咖啡产量位列世界第三位的哥伦比亚国家结缘,与该国安第斯山脉咖啡种植地区的麦德林咖啡种植园达成供求协议,专门进口其种植生产的优秀极罗巴咖啡豆,并由意大利专业从事咖啡烘焙加工的咖啡公司烘焙包装,直接发送到哥比伦咖啡餐吧,以追求咖啡的卓越品质。

“经过不断的努力、摸索、创新,事实证明,我们成功了。”代兵说,目前,西藏是世界旅游的热点,他要让游客们从西藏人民的身上看到这是一个现代的、前卫的、充满时尚的城市。目前,该集团在拉萨、山南、日喀则、林芝、那曲,均设有直营店和加盟店,西藏宾燕企业集团已在西藏遍地开花。下一步,该集团将继续引领时尚,结合西藏群众对于美的追求,与国际接轨,在美容美发美食等领域创造出属于西藏群众自己的生活时尚美。

在西藏历经30多年创业发展,代兵现任西藏美容美发行业副会长、秘书长,国家级职业技能竞赛裁判员。从当初50多个平米“小天地”几个小工的美发店,发展到现在拥有上万平米的营业面积,500多名员工的西藏宾燕企业集团。纵观整个创业历程,宾燕所有员工深深地认识到,只有不断地学习,敢于创新进取才不会落后。

在疫情时代,代兵说,对于想要创业或正在创业的年轻人来说,爱好可以作为创业的动力,但一定要稳,不能盲目创业。没有实践就没有发言权,创业者在创业的同时,一定要学习借鉴成功者的经验教训,大胆尝试,一步一个脚印地勇往直前。